**วิทยาลัยเทคโนโลยี ไทย–อินโดจีน**

|  |  |
| --- | --- |
| **ใบงานที่ 5** | **คะแนนที่ได้** |
| **รายวิชา** การขายเบื้องต้น **รหัสวิชา** 20200-1003 | **คะแนนเต็ม**  |
| **หน่วยที่ 2** การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย | **ภาคเรียนที่** 1/2563 |
| **เรื่อง** การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย | **สอนโดย** อ.ภาวิณีย์ จันโททัย |
| **จุดประสงค์**1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความ มีมนุษยสัมพันธ์ |

**ชื่อ-สกุล.........................................................................................ระดับชั้น.........................เลขที่...................**





**วิทยาลัยเทคโนโลยี ไทย–อินโดจีน**

|  |  |
| --- | --- |
| **เอกสารประกอบการเรียนรู้**  | **ปีการศึกษา** 1/2563 |
| **รายวิชา** การขายเบื้องต้น **รหัสวิชา** 20200-1003 |
| **เรื่อง** การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย |
| **สอนโดย** อ.ภาวิณีย์ จันโททัย |
| **จุดประสงค์รายวิชา** 1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความ มีมนุษยสัมพันธ์**สมรรถนะรายวิชา** 1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขายประเภท และลักษณะของงานขาย3. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ**สาระสำคัญ** การโฆษณาเป็นส่วนหนึ่งของการส่งเสริมการตลาด การโฆษณาจะช่วยให้การติดต่อระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภคเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ชัดเจน สามารถนำไปเปรียบเทียบกับคู่แข่งขันได้ การโฆษณามีหลายรูปแบบ และใช้กับสื่อได้หลากหลาย การตัดสินใจจะเลือกรูปแบบของการโฆษณาแบบใดหรือใช้สื่อชนิดใดขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้การส่งเสริมการขายวิธีการต่างๆ จะช่วยในการสร้างแรงจูงใจให้ผู้บริโภคเกิดการตัดสินใจซื้อสินค้าได้ดีขึ้นด้วย ซึ่งจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ บรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ**ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง**1. อธิบายความหมายและความสำคัญของการโฆษณา
2. บอกวัตถุประสงค์ของการโฆษณาได้
3. บอกประเภทของการโฆษณาได้
4. เลือกใช้สื่อที่ใช้ในการโฆษณาได้
5. บอกความหมายและความสำคัญของการส่งเสริมการขายได้
6. บอกวัตถุประสงค์และเป้าหมายของการส่งเสริมการขายได้
7. บอกประเภทและวิธีการส่งเสริมการขายได้

**สาระการเรียนรู้**1. ความหมายและความสำคัญของการโฆษณา2. วัตถุประสงค์ของการโฆษณา3. ประเภทของการโฆษณา **กิจกรรมการเรียนรู้****ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน**1. ให้นักเรียนดูภาพโฆษณาและร่วมกันอภิปรายถึงความหมายและความสำคัญของการโฆษณา สรุปถึงความหมายและความสำคัญของการโฆษณา**ขั้นสอน**2. ครูใช้วิธีการสอนแบบ Jigsaw โดยให้นักเรียนแบ่งกลุ่มออกเป็นกลุ่มย่อย กลุ่มละ 3 คน เลือกประธานและเลขานุการ สมาชิกในแต่ละกลุ่มมีความสามารถแตกต่างกันในแต่ละกลุ่มตั้งชื่อว่าเป็นกลุ่มบ้าน กลุ่มบ้าน ก กลุ่มบ้าน ข กลุ่มบ้าน ค สมาชิกทั้ง 3 คน ในแต่ละกลุ่มบ้านย่อยๆ นั้น จะได้รับใบงานไปปฏิบัติเหมือนกันดังนี้ สมาชิกคนที่ 1 ในกลุ่ม ก , ข , ค **ใบงานที่ 4.1** สมาชิกคนที่ 2 ในกลุ่ม ก , ข , ค **ใบงานที่ 4.2** เมื่อได้รับใบงานครบ ครูให้นักเรียนที่ได้รับใบงานเรื่องเดียวกันเข้ารวมกลุ่มกัน เรียกชื่อใหม่ว่ากลุ่มผู้เชี่ยวชาญ แต่ละกลุ่มใน 3 กลุ่ม เลือกประธานและเลขานุการ3. นักเรียนกลุ่มผู้เชี่ยวชาญแต่ละกลุ่มทำกิจกรรมที่กำหนดในใบงาน โดยร่วมกันค้นคว้าอภิปรายแสดงความคิดเห็น หาข้อสรุปและบันทึกในใบงานของตน ประธานกลุ่มสังเกตพฤติกรรมการทำกิจกรรมกลุ่มของสมาชิก4. ให้นักเรียนอ่านบทความ “โพลออนไลน์อิทธิพลโฆษณาพบรูปแบบ “ปากต่อปาก” ขยายผลมากที่สุดแล้วให้ตอบ**คำถาม :** 1. การโฆษณามีควาสำคัญต่อการขายอย่างไรบ้าง 2. ถ้านักเรียนเป็นผู้จำหน่ายสินค้า นักเรียนจะใช้วิธีการโฆษณารูปแบบใด และเพราะเหตุใด5. ให้นักเรียนบอกประเภทของการโฆษณาพร้อมยกตัวอย่างรูปภาพประกอบ**ขั้นสรุปและการประยุกต์**7. นักเรียนแต่ละคนในกลุ่มผู้เชี่ยวชาญกลับมายังกลุ่มเดิม คือกลุ่มบ้าน ก , ข , ค แล้วผลัดเปลี่ยนกันอธิบาย เรื่องที่ตนค้นคว้า และได้ข้อสรุปมาให้เพื่อนสมาชิกในกลุ่มฟัง8. ครูสังเกตพฤติกรรมกลุ่ม9. จัดกิจกรรมต่อเนื่อง โดยให้นักศึกษาอ่านบทความ เรื่องการโฆษณาและส่งเสริมการขายของ KFC แล้ววิเคราะห์สรุปผล10. นักเรียนทำแบบประเมินผลการเรียนรู้ และประเมินตนเองจากแบบประเมินตนเอง รวมทั้งกิจกรรมการจัดประสบการณ์การเรียนรู้**สื่อและแหล่งการเรียนรู้**1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์2. นิตยสารและบทความเกี่ยวกับการขายและการตลาด3. กิจกรรมการเรียนรู้4. Powerpoint**หลักฐาน**1. ใบเช็กชื่อ2. สมุดบันทึกการส่งงาน3. แผนจัดการเรียนรู้**การวัดผลและการประเมินผล** **วิธีวัดผล**1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง2. ตรวจแบบประเมินผลการเรียนรู้3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์**เครื่องมือวัดผล**1. คำถาม2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ **เกณฑ์การประเมินผล**1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับการประเมิน ตามสภาพจริง**กิจกรรมเสนอแนะ**ให้นักเรียนนำสื่อที่ใช้ในการโฆษณามาคนละ 1 รูปภาพ |

**ชื่อ-สกุล.........................................................................................ระดับชั้น.........................เลขที่..................**